

The End of the World as We Know It – Pay-per-View als Ersatz für Lizenzverträge und Zeitschriftenabonnements in Österreich

Kerstin Stieg, Helmut Hartmann

This document appeared in

Bernhard Mittermaier (Eds.):

eLibrary - den Wandel gestalten

5. Konferenz der Zentralbibliothek

Proceedings of the WissKom 2010: 5. Konferenz der Zentralbibliothek, 08.-11. November 2010, Jülich

Schriften des Forschungszentrums Jülich / Reihe Bibliothek/Library, Vol. 20

Zentralbibliothek (ZB)

Forschungszentrum Jülich GmbH, Zentralbibliothek, Verlag, 2010

ISBN: 978-3-89336-668-2

The End of the World as We Know It **Pay-per-View als Ersatz für Lizenzverträge und** **Zeitschriftenabonnements in Österreich**

Kerstin Stieg, Helmut Hartmann

Einleitung

Im Zuge der bereits seit Jahren andauernden Zeitschriftenkrise und den damit verbundenen finanziellen Problemen für Bibliotheken und Informationseinrichtungen werden die Rufe nach alternativen Modellen der wissenschaftlichen Literaturversorgung immer lauter. Neben den bereits seit Jahren praktizierten Modellen der Fernleihe und des Dokumentenlieferdienstes gerät nun auch „Pay-per-View“¹ – als schnelle und komfortable Alternative zu IP-gesteuerten Lizenzen, vor allem aber als potentielle Möglichkeit Kosten einzusparen – immer mehr in den Blickpunkt des Interesses. Obwohl sich vor allem in den letzten Jahren verschiedenste Geschäftsmodelle abseits der traditionellen Literaturversorgung über die Subskription von Zeitschriften – vorerst in Print und später als Onlineversion – entwickelt haben, wie etwa der Bezug von Inhalten über Konsortien, Dokumentlieferdienste, Pay-per-View sowie Open-Access-Modelle, gibt es nur sehr wenige theoretische Untersuchungen bzw. Vergleichsstudien aus der Praxis unter Verwendung von Echtdateien zu diesem Thema. Die vorhandenen Studien zeigen teilweise divergierende Ergebnisse: Während Adalbert Kirchgäßner in einer Untersuchung an der Universität Konstanz nach einer Opportunitätskostenrechnung² zu dem Ergebnis kommt, dass Pay-Per-View bei schlecht genutzten Zeitschriften großes Einsparungspotential birgt³, werden in zwei aktuellen Studien aus den USA und aus Großbritannien gegenteilige Schlussfolgerungen gezogen. Tim Bucknall berichtet in einer vergleichenden Analyse der Modelle

¹ Pay-Per-View im klassischen Sinne bezieht sich auf eine Abrechnungsart für den Abruf von in elektronischer Form angebotenen Zeitschriftenartikeln. Über eine Fachdatenbank oder das Inhaltsverzeichnis einer elektronischen Zeitschrift gelangt der Benutzer/die Benutzerin zu der bibliografischen Beschreibung des Artikels, dessen Volltext per Link dann zugänglich ist, wenn man für den Abruf (meist per Kreditkarte) bezahlt. Die Preise für die einzelnen Artikel sind anbieterabhängig unterschiedlich hoch.

(Quelle: <http://www.informationskompetenz.de/glossar/?term=327>) Der in diesem Beitrag verwendete Terminus PPV bezieht sich auf ein modifiziertes PPV-Modell, in dem die Bibliothek als koordinierende und die Kosten übernehmende Servicestelle, mit der Aufgabe, Bestellungen von im eigenen Bestand vorhandenen Artikeln zu vermeiden und dadurch die Kostenbelastung für die Universität zu minimieren, fungiert.

² Kirchgäßner untersucht, ob Information, Qualitätskontrolle und Dokumentation mittels wissenschaftlicher Zeitschriften auf einem andern Weg als der traditionellen Literaturbeschaffung über Subskriptionen günstiger sein kann, und analysiert dabei eine Auswahl teurer und schlecht genutzter Zeitschriften.

³ Kirchgäßner, Adalbert (2006): „Kauft die Bibliothek der Universität Konstanz die richtigen Zeitschriften?“, S. 12 ff.

Einzelsubskription, Pay-per-View und „Big Deals“ an der University of North Carolina in Greensboro (UNCG) aus dem Jahr 2009, dass nach quantitativer und qualitativer Analyse der drei Modelle sich jenes der „Big Deals“ als das kostengünstigste und benutzerfreundlichste herausgestellt hat⁴. An der UNCG wurde aufgrund von durch Budgetkürzungen notwendig gewordenen Stornierungen von Einzelsubskriptionen das Modell Pay-per-View eingeführt, das einerseits schnellen Zugriff auf die gewünschte Literatur sicherstellen sollte, andererseits auch als Bestandsevaluierungstool diente. Obwohl sich Pay-per-View an der UNCG als Erfolg erwiesen hatte, musste sich die Universität aufgrund doch ständig steigender Kosten (immer mehr Pay-per-View Journals) nach Alternativen umsehen. Aus diesem Grund schloss die UNCG Konsortialverträge mit Großverlagen ab, die sich für eine kosteneffiziente und benutzerfreundliche Literaturversorgung als die beste Lösung herausstellten. Auch in der britischen Studie „A report for JISC collections and the journals working group“ aus dem Jahr 2007 wird festgehalten, dass Pay-per-View als primäres Geschäftsmodell in der wissenschaftlichen Literaturversorgung im Vergleich zu Paketlösungen nicht tauglich ist: *“The models trialled compare unfavourably with the ‘traditional’ Big Deal, in terms of administrative work involved in managing them (libraries and publishers), the budgeting uncertainty and the comparative annual costs”*.⁵

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit zwei Geschäftsmodellen in der wissenschaftlichen Literaturversorgung in Österreich und vergleicht diese hinsichtlich Kosteneffizienz, Rentabilität und Benutzerfreundlichkeit: Gegenübergestellt werden das derzeit an österreichischen Universitäten und Fachhochschulen vorherrschende Abonnement- und Lizenzsystem im Rahmen von Konsortialverträgen einerseits und das Modell Pay-per-View andererseits.

Methodologie:

Anhand von kalkulatorischen Darstellungen wird gezeigt, dass das derzeit in Österreich vorherrschende Abonnement- und Lizenzsystem im Rahmen von Konsortialverträgen neben Vorteilen wie Benutzerfreundlichkeit sowie administrativer und budgetärer Planbarkeit auch das preisgünstigere und kosteneffizientere Modell im Vergleich zu Pay-per-View darstellt. Konkret werden die Downloads an österreichischen Einrichtungen von modellhaft ausgewählten (Groß-)Verlagen bzw. Gesellschaften

⁴ Bucknall, Tim (2009): „A comparative evaluation of journal literature access options at the University of North Carolina in Greensboro“, S. 142

⁵ „Content Complete Ltd (2007): „A report for JISC collections and the journals working group“, S. 15

aus verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen erhoben und die Kosten für den präsumtiven Bezug dieser Artikel mittels Pay-per-View den Gesamtkosten für die derzeit gültigen Lizenzverträge gegenübergestellt⁶. Folgende Berechnungen wurden basierend auf den derzeit gültigen Geschäftsmodellen durchgeführt: Die heruntergeladenen Artikel (Downloads) bei fünf fachlich und strategisch sich unterscheidenden Verlagen wurden erhoben und die Kosten für den Bezug dieser Artikel über Pay-per-View den Gesamtkosten für die derzeit gültigen Lizenzverträge gegenüber gestellt. Die Untersuchungszeiträume variierten je nach Verlag zwischen 2008, 2009 und 2010, wobei sich in den vorangegangenen bzw. folgenden Jahren bei den Berechnungen keine großen Schwankungen zeigen. Die Berechnungen wurden für jeweils drei Standorte durchgeführt, wobei auch bei den meisten am jeweiligen Vertrag teilnehmenden Einrichtungen keine allzu großen Abweichungen in Erscheinung treten. Die Kosten pro Download wurden für zwei Szenarien berechnet:

- Szenario 1: 100% der Downloads werden als relevant angenommen.
- Szenario 2: 50% der Downloads werden als relevant angenommen.

Szenario 2 berücksichtigt das Argument, dass im Fall eines Pay-per-View-Modells ein genauer fokussiertes Downloadverhalten der BenutzerInnen zu erwarten ist. Bucknall schreibt dazu in seiner Studie, während die Download-Rate bei subscribierten Zeitschriften 100 % betrug, belief sich der Prozentsatz der heruntergeladenen Volltextartikel auf 63 %, wenn es sich um einen Pay-per-View-Artikel handelte. An der UNCG ist für Pay-per-View eine Authentifizierung der BenutzerInnen erforderlich, um sicherzustellen, dass nur Angehörigen der Universität dieser Service zur Verfügung gestellt wird. Im Rahmen der Authentifizierung werden die BenutzerInnen darauf hingewiesen, dass es sich um einen Kauf des jeweiligen Artikels durch die Bibliothek handelt, verbunden mit der Bitte, diesen Service verantwortungsbewusst zu verwenden.⁷

⁶ Die Daten der ausgewählten Institutionen und Anbieter wurden entsprechend anonymisiert.

⁷ Bucknall, Tim (2009): „A comparative evaluation of journal literature access options at the University of North Carolina in Greensboro“, S. 141

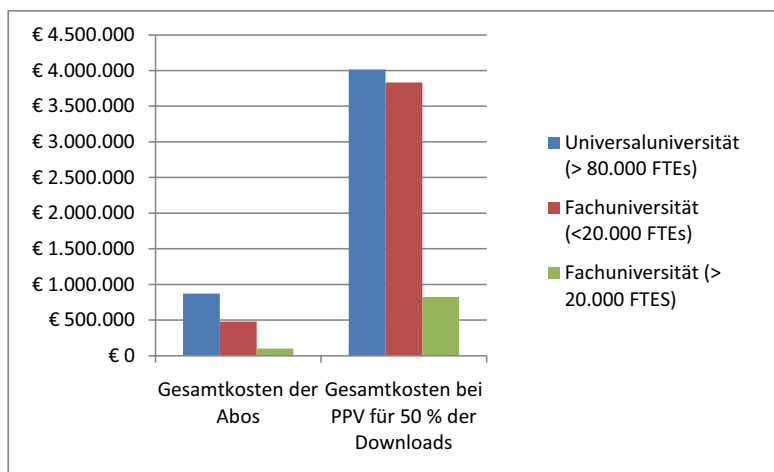
Ergebnisse:

Die Ergebnisse des Vergleichs Gesamtkosten bzw. Kosten pro Download im Lizenzmodell im Rahmen von Konsortialverträgen versus Pay-per-View aus dem österreichischen Universitäts- und Fachhochschulsektor sehen folgendermaßen aus:

1) Wissenschaftlicher Großverlag (STM)*

Standort	Downloads	Gesamtkosten der Abos	Szenario 1: Kosten per Download für 100 % der Downloads	Szenario 2: Kosten per Download für 50% der Downloads	Kosten pro Artikel bei PPV	Gesamtkosten bei PPV für 50 % der Downloads
Universaluniversität (> 80.000 FTEs)	321.177	€ 871.304	€ 2,71	€ 5,42	€ 25	€ 4.014.713
Fachuniversität (<20.000 FTEs)	306.708	€ 478.183	€ 1,56	€ 3,12	€ 25	€ 3.833.850
Fachuniversität (> 20.000 FTES)	65.923	€ 100.945	€ 1,53	€ 3,06	€ 25	€ 824.038

*Die vorliegenden Preise (inklusive Mehrwertsteuer) und Downloadzahlen beziehen sich auf das Jahr 2008. (Tab. 1)



Diagr 1.

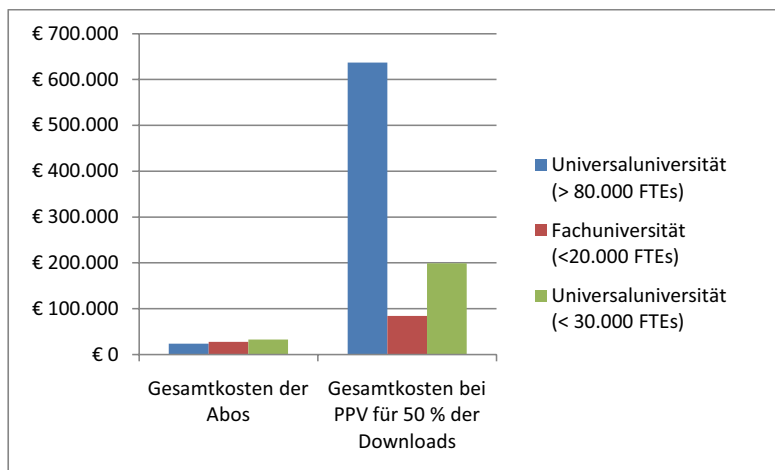
Tabelle 1 zeigt, dass selbst im Fall von nur 50% als relevant angenommenen Downloads die Kosten pro Download sich im niedrigen einstelligen Bereich bewegen und die Pay-per-View-Ausgaben pro Standort auf das Vier- bis mehr als Achtfache der

Kosten im aktuellen Lizenzsystem im Rahmen eines Konsortialvertrags ansteigen würden. Der graphische Vergleich in absoluten Zahlen der Gesamtkosten der Abos versus Gesamtkosten bei Pay-per-View mit 50 % der Downloads als relevant angenommen ist in Diagramm 1 ersichtlich.

2) Wissenschaftlicher Gesellschaftsverlag (STM)*

Standort	Downloads	Gesamtkosten der Abos	Szenario 1: Kosten per Download für 100 % der Downloads	Szenario 2: Kosten per Download für 50% der Downloads	Kosten pro Artikel bei PPV	Gesamtkosten bei PPV für 50 % der Downloads
Universaluniversität (> 80.000 FTEs)	50.940	€ 23.527	€ 0,46	€ 0,92	€ 25	€ 636.750
Fachuniversität (<20.000 FTEs)	6.726	€ 27.580	€ 4,10	€ 8,20	€ 25	€ 84.075
Universaluniversität (< 30.000 FTEs)	15.915	€ 32.537	€ 2,04	€ 4,08	€ 25	€ 198.938

*Die vorliegenden Preise (inklusive Mehrwertsteuer) und Downloadzahlen beziehen sich auf das Jahr 2008. (Tab. 2)



Diagr. 2

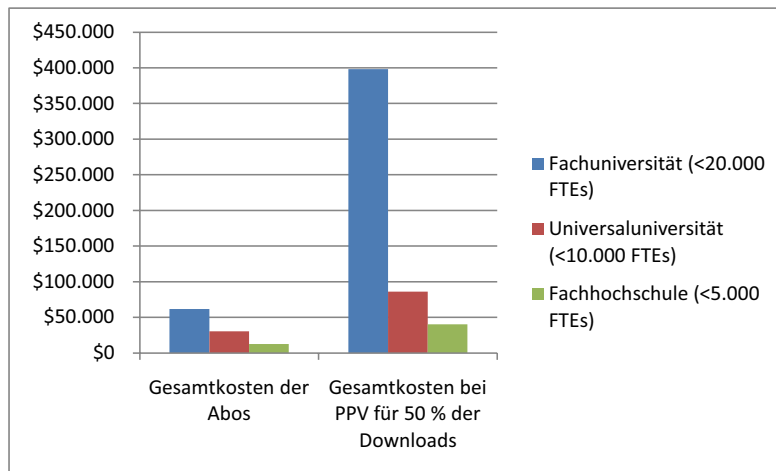
Tabelle 2 zeigt ebenfalls im (teilweise sehr niedrigen) einstelligen Bereich liegende Cost-pro-Download-Zahlen, unabhängig davon, ob 100 % oder lediglich 50 % der Downloads als relevant gesehen werden. Würde man dieselben Inhalte über ein

Pay-per-View-Modell zugänglich machen, stiegen die zu bezahlenden Kosten (siehe Diagramm 2) für die jeweilige Einrichtung auf das Dreifache (Fachuniversität mit weniger als 20.000 FTEs), das Sechsfache (Fachuniversität mit weniger als 30.000 FTEs) bzw. auf das Siebenundzwanzigfache (Universaluniversität mit mehr als 80.000 FTEs).

3) Wissenschaftlicher Verlag einer Berufsvereinigung (ST)*

Standort	Downloads	Gesamtkosten der Abos	Szenario 1: Kosten per Download für 100 % der Downloads	Szenario 2: Kosten per Download für 50% der Downloads	Kosten pro Artikel bei PPV	Gesamtkosten bei PPV für 50 % der Downloads
Fachuniversität (<20.000 FTEs)	31.853	\$61.863	\$1,94	\$3,88	\$25	\$398.162,50
Universaluniversität (<10.000 FTEs)	6.876	\$30.625	\$4,45	\$8,91	\$25	\$85.950,00
Fachhochschule (<5.000 FTEs)	3.237	\$12.600	\$3,89	\$7,78	\$25	\$40.462,50

***Die vorliegenden Preise (inklusive Mehrwertsteuer) und Downloadzahlen beziehen sich auf das Jahr 2010 (Jänner-Juli). (Tab. 3)**



Diagr. 3

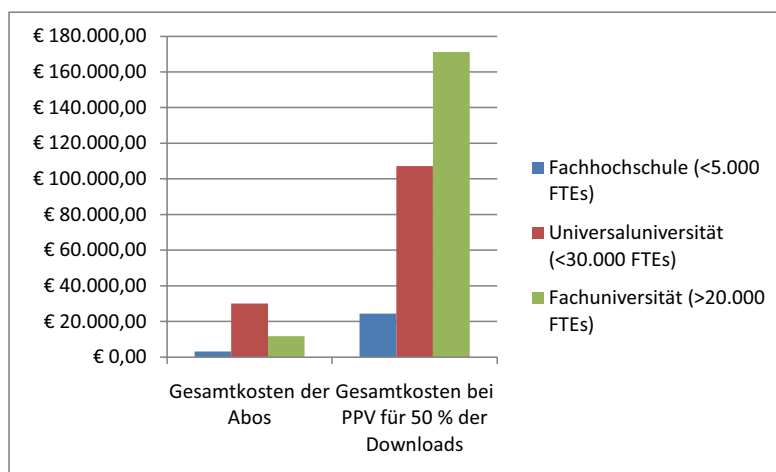
Tabelle 3 zeigt wiederum im (teilweise sehr niedrigen) einstelligen Bereich liegende Cost-pro-Download-Zahlen, vor allem dann, wenn 100 % der Downloads als relevant

angesehen werden. Aber auch bei nur 50 % als relevant angenommenen Downloads betragen bei allen Einrichtungen die Kosten pro Download weniger als 9 Dollar. In einem Pay-per-View-Modell würden sich die Kosten unter der Annahme, dass lediglich 50 % der Downloads relevant sind, je nach Einrichtung auf das knapp Dreifache (Universaluniversität mit weniger als 10.000 FTEs), das mehr als Dreifache (Fachhochschule mit weniger als 5.000 FTEs) und das mehr als Sechsfache (Fachuniversität mit weniger als 20.000 FTEs) erhöhen (siehe auch Diagramm 3).

4) Wissenschaftlicher Fachverlag (HSS)*

Standort	Downloads	Gesamtkosten der Abos	Szenario 1: Kosten per Download für 100 % der Downloads	Szenario 2: Kosten per Download für 50% der Downloads	Kosten pro Artikel bei PPV	Gesamtkosten bei PPV für 50 % der Downloads
Fachhochschule (<5.000 FTEs)	1.956	€ 3.151,00	€ 1,61	€ 3,22	€ 25	€ 24.450,00
Universaluniversität (<30.000 FTEs)	8.575	€ 30.116,00	€ 3,51	€ 7,02	€ 25	€ 107.187,50
Fachuniversität (>20.000 FTEs)	13.701	€ 11.789,00	€ 0,86	€ 1,72	€ 25	€ 171.262,50

*Die vorliegenden Preise (inklusive Mehrwertsteuer) und Downloadzahlen beziehen sich auf das Jahr 2009. (Tab. 4)



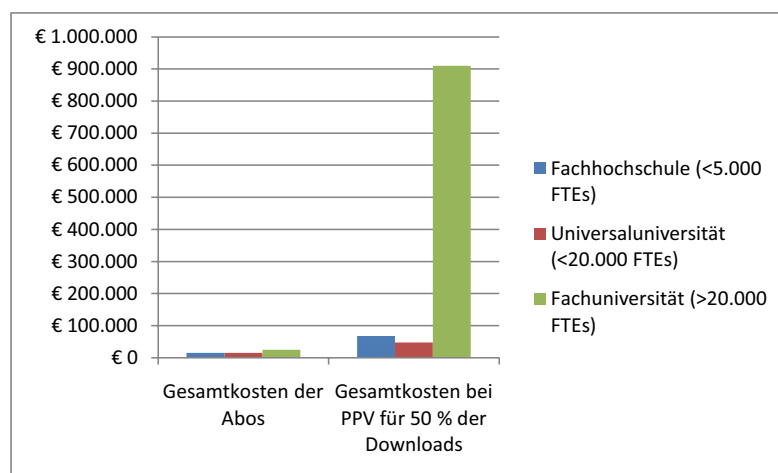
Diagr. 4

Tabelle 4 zeigt ebenfalls im sehr niedrigen, einstelligen Bereich liegende Cost-pro-Download-Zahlen, unabhängig davon, ob 100 % oder lediglich 50 % der Downloads als relevant gesehen werden (zwischen 0,86 und circa 7 Euro). In einem Pay-per-View-Modell würden die Kosten unter der Annahme, dass lediglich 50 % der Downloads relevant sind, je nach Einrichtung auf das Dreieinhalbfache (Universaluniversität mit weniger als 30.000 FTEs), das fast Achtfache (Fachhochschule mit weniger als 5.000 FTEs) und das mehr als Vierzehnfache (Fachuniversität mit mehr als 20.000 FTEs) ansteigen (siehe Diagramm 4).

5) Wissenschaftlicher Fachverlag (Wirtschafts- und Sozialwissenschaften)*

Standort	Downloads	Gesamtkosten der Abos	Szenario 1: Kosten per Download für 100 % der Downloads	Szenario 2: Kosten per Download für 50% der Downloads	Kosten pro Artikel bei PPV	Gesamtkosten bei PPV für 50 % der Downloads
Fachhochschule (<5.000 FTEs)	5.406	€ 14.875	€ 2,75	€ 5,50	€ 25	€ 67.575
Universaluniversität (<20.000 FTEs)	3.792	€ 15.192	€ 4,01	€ 8,01	€ 25	€ 47.400
Fachuniversität (>20.000 FTEs)	72.782	€ 24.840	€ 0,34	€ 0,68	€ 25	€ 909.775

***Die vorliegenden Preise (inklusive Mehrwertsteuer) und Downloadzahlen beziehen sich auf das Jahr 2009 (Jänner-August). (Tab. 5)**



Diagr. 5

Tabelle 5 zeigt ein ähnliches Bild wie in den vorangegangenen Beispielen. Auch hier liegen die Cost-pro-Download-Zahlen sowohl bei 100 als auch bei 50 % der als relevant angenommenen Downloads im einstelligen Bereich. Würde man dieselben Inhalte über Pay-per-View zur Verfügung stellen, erhöhten sich die Kosten auf das mehr als Dreifache (Universaluniversität mit weniger als 20.000 FTEs), auf das mehr als Vierfache (Fachhochschule mit weniger als 5.000 FTEs) und auf das mehr als Sechsdreißigfache (Fachuniversität mit mehr als 20.000 FTEs – graphische Darstellung in absoluten Zahlen siehe Diagramm 5.)

Die hier genannten Beispiele bilden einerseits unterschiedliche Arten und Größen von Universitäten und Fachhochschulen ab und spiegeln andererseits ein möglichst breites Spektrum an verschiedenen Verlagen und Wissenschaftsdisziplinen wider. Die Ergebnisse dieser quantitativen Analyse zeigen, dass Lizenzverträge im Rahmen von Konsortien im Vergleich zu Pay-per-View für österreichische Universitäten und Fachhochschulen das bei weitem kostengünstigere Modell in der Literaturversorgung darstellen. Als Ersatz für das gegenwärtige Abonnement- und Lizenzmodell ist Pay-per-View wegen der damit verbundenen außerordentlichen Preiserhöhungen abzulehnen.

Qualitative Aspekte

Neben dieser rein quantitativen Analyse bieten Lizenzverträge im Gegensatz zu Pay-per-View weitere Vorteile – den wohl größten stellt die Benutzerfreundlichkeit dar. Auf von der jeweiligen Bibliothek lizenzierte Zeitschriften haben BenutzerInnen direkt und unmittelbar ohne Zugangsbarrieren Zugriff. Für BenutzerInnen ist diese Art des Zugangs zu Information natürlich wesentlich komfortabler als der Umweg über Pay-per-View-Services. Der administrative Aufwand eines von der Bibliothek betreuten und finanzierten Pay-per-View-Services muss ebenso in Betracht gezogen werden wie die budgetäre Nichtplanbarkeit von Pay-per-View. In der Organisation und Durchführung eines Pay-per-View-Services an einer Bibliothek müssen personelle Ressourcen bereit gestellt werden, um den Lauf eines solchen Prozesses (von der Prüfung der Berechtigung der Bestellenden und der lokalen Nicht-Verfügbarkeit des bestellten Artikels über die Bestellung und Lieferung der Artikel bis hin zur Information der BenutzerInnen) kosten- und zeiteffizient zu gewährleisten. Dieser Aufwand muss mitberücksichtigt werden, sollte die Stornierung von Lizenzverträgen zu Gunsten von Pay-per-View ins Auge gefasst werden. Last but not least würde ein Umstieg auf

Pay-per-View für BenutzerInnen einen Medienbruch darstellen. Es ist anzunehmen, dass Zeitschriftenartikel, die nur über Dokumentliefersdienste (ein im Vergleich zu Pay-per-View kostengünstigeres Service, das im österreichischen Hochschulsektor bereits seit Jahren Anwendung findet) oder Pay-per-View zur Verfügung gestellt werden können, in ihrer Rezeption und auch hinsichtlich der Zitierhäufigkeit benachteiligt sind.

Schwächen des Lizenzsystems

Obwohl diese quantitative und qualitative Untersuchung zeigt, dass Lizenzverträge im Rahmen von Konsortialvereinbarungen die kostengünstigere und administrativ einfachere Variante sind, weist dieses Modell der wissenschaftlichen Literaturversorgung auch Schwächen auf. Im Gegenzug für relativ günstige Konsortialbedingungen sichern sich Verlage und Anbieter durch meist mehrjährige Vertragslaufzeiten die weitgehende Beibehaltung des Subskriptionsvolumens seitens der Lizenznehmer. Abbestellungen und Titeltausch sind oft nur im Ausmaß von wenigen Prozenten des Subskriptionsvolumens erlaubt. Daraus folgt, dass diese Verträge auch zur Beibehaltung von Zeitschriften verpflichten, deren Nutzung den Lizenzpreis nicht rechtfertigt. Ein echtes Einsparungspotential im Fall von anstehenden Budgetkürzungen bieten solche Verträge also nicht. Zudem lässt sich vor allem in den letzten Jahren der Trend beobachten, dass Verlage ihre Inhalte vorwiegend in fertig geschnürten Großpaketen (Collections) oder ihr gesamtes Portfolio anbieten. Modelle, bei denen Bibliotheken selbständig und den Bedürfnissen ihrer Einrichtungen entsprechend Bestandsaufbau und Bestandsbereinigung betreiben können, werden oft zu überkauften Bedingungen angeboten, sodass keine andere Wahlmöglichkeit bleibt, als diese „All-or-Nothing-Deals“ einzugehen. Natürlich unterliegen aber auch große Pakete u. ä. der sich ständig nach oben drehenden Preisspirale. Durch die langfristige Lizenzierung von Inhalten über Paket- oder sonstige Großverträge tragen Bibliotheken zur Aufrechterhaltung der monopolartigen Dominanz der Großverlage am Informationsmarkt bei. Ein weiteres Problem in der Lizenzierung von großen Paketen oder Collections im Rahmen von Konsortialverträgen ist deren Administration. Die Handhabung von konsortialen Abbestell- und Tauschvolumina erfordert einerseits personelle Ressourcen und Know-How (de facto wäre ein Electronic Resource Management System erforderlich) sowie Solidarität und Rücksichtnahme unter den Bibliotheken. Die Lizenzierung eines Großteils der Inhalte von Verlagen als E-only-Variante erfordert von Bibliotheken zudem mittel- und langfristige Strategien zur

Langzeitarchivierung dieser Inhalte abseits von kommerziellen Anbietern. In Österreich bedeutet der Wechsel zu E-Only auch keine Kostenersparnis, da E-Only-Ressourcen einem doppelt so hohen Mehrwertsteuersatz (20 %) unterliegen wie Print-Ressourcen (10 %). Schlussendlich haben „Big Deals“ auch eine Auswirkung auf das Zitierverhalten von WissenschaftlerInnen: Studien zeigen, dass die unmittelbare Online-Verfügbarkeit von Volltexten die Verwendung und die Zitierhäufigkeit dieser Inhalte beeinflusst. Die Lizenzierung von denselben Paketen durch viele Einrichtungen im Rahmen von Konsortien beeinflusst das Zitierverhalten von WissenschaftlerInnen in einem Grad, dass die Impact-Faktoren der in diesen Paketen enthaltenen Zeitschriften in einem nicht ausgewogenen Ausmaß steigen⁸.

Die negativen Konsequenzen, aber auch die positiven Effekte des Ausstiegs aus „Big Deals“ beschreibt Nancy J. Gibbs, Leiterin der Erwerbsabteilung an der Duke University in Durham, North Carolina, sehr eindringlich: Durch die Stornierung von Big Deals verlor die Einrichtung etwa 750 Zeitschriften aus den Elsevier- und Blackwell-Portfolios. Die „Subscription Content Costs“ stiegen bei Elsevier von 7,5 % in 2003 auf 20 % in 2004, bei Blackwell stiegen die Kosten auf 16 %. Positive Nebenwirkungen dieser Entscheidung waren ein Bestandsaufbau, der den tatsächlichen Bedürfnissen der Einrichtung gerecht wird, sowie ein gesteigertes Bewusstsein für die Budgetproblematik der Bibliothek unter allen Beteiligten⁹.

Ausblick:

Kurz- und mittelfristig sind keine umfassenden Änderungen in den vorherrschenden Geschäftsmodellen zur wissenschaftlichen Literaturversorgung zu erwarten. Einzellizenz- bzw. Konsortialverträge werden vorerst weiterhin die dominierenden Modelle darstellen. Pay-per-View-Modelle und elektronische Dokumentlieferung können in Einzelfällen eine sinnvolle Alternative bilden, werden aber nicht als primäre Geschäftsmodelle firmieren. Sollte es wider Erwarten jedoch zu einer massiven Verschiebung von Abonnements bzw. Konsortialverträgen zu Pay-per-View kommen, werden die Verlage mit Sicherheit die Preise für Pay-per-View-Artikel so ansetzen, dass sie auch weiterhin entsprechende Renditen lukrieren können.

Eine Veränderung weg von Einzelabonnements bzw. Konsortialverträgen hin zu anderen Geschäftsmodellen wie etwa Pay-per-View würde in diesem Sinne auch nichts

⁸ Hellriegel, Patricia & Van Wonterghem Kaat (2007): *Package deals unwrapped... or the librarian wrapped up? "Forced acquisition" in the digital library*, S. 68

⁹ Gibbs, Nancy J. (2005): *Walking away from the „big deal“: consequences and achievements*, S. 92

an der grundsätzlichen Problematik des Marktes für wissenschaftliche Zeitschriftenliteratur ändern, der einen Monopolmarkt darstellt, in dem kommerzielle Anbieter nach wie vor ohne Regulationsmechanismen beliebig Preise diktieren können.

Acknowledgements: Die vorliegende Publikation basiert auf einer Stellungnahme, die von einer Arbeitsgruppe für die Österreichische Universitätenkonferenz zum Thema „Pay-per-Use Abkommen mit Verlagen“ verfasst wurde. Diese AG bestand aus den folgenden Mitgliedern: Bauer, Bruno (UB der Medizinischen Universität Wien), Fessler, Georg (UB der Wirtschaftsuniversität Wien), Hartmann, Helmut (Kooperation E-Medien Österreich), Kromp, Brigitte (UB der Universität Wien), Pavlovic, Karlo (Max Perutz Bibliothek, Institut für Molekulare Pathologie, Wien), Pipp, Eveline (Universitäts- und Landesbibliothek Tirol) und Stieg, Kerstin (Kooperation E-Medien Österreich). Die Autoren bedanken sich für die Bereitschaft der übrigen Mitglieder, ihnen diese Stellungnahme als Grundlage der vorliegenden Arbeit zur Verfügung zu stellen.

Literatur

Bucknall, Tim (2009): „A comparative evaluation of journal literature access options at the University of North Carolina in Greensboro“, *Interlending & Document Supply* 37/3 (2009) 140–142

Content Complete Ltd (2007): „A report for JISC collections and the journals working group“

Gibbs, Nancy J. (2005): „Walking away from the ‚big deal‘: consequences and achievements“, *Serials* – 18(2), July 2005, 89-94

Hellriegel, Patricia & Van Wonterghem, Kaat (2007): *Package deals unwrapped... or the librarian wrapped up? „Forced acquisition“ in the digital library*, *Interlending & Document Supply*, 35/2 (2007) 66–73

Kirchgäßner, Adalbert (2006): „Kauft die Bibliothek der Universität Konstanz die richtigen Zeitschriften?“